



2013-04-03 09:59 EEST

ICT:n sparraaja kasvun moottoriksi

Kansainvälistyminen on ykköshaaste kasvuun tähtääville yrityksille. Tähän haasteeseen liittyy usein rahoituksen lisäksi osaaminen. Yksi osaamisen alue, joka on kohtuullisen helposti korjattavissa, on internetin ja ICT:n parempi hyödyntäminen liiketoiminnassa.

Miten asian laita on teillä? Miten esimerkiksi asiakastyössänne tai markkinoinnissanne on hyödynnetty tietotekniikkaa ja verkko-osaamista?

Käsitykseni mukaan moni pk-yritys voisi viedä liiketoimintaansa olennaisesti eteenpäin paneutumalla ICT:n tarjoamiin mahdollisuuksiin. Esimerkiksi internetin ja pilvipalvelujen avulla yritys voi saada uutta potkua myyntiin ja

markkinointiin ja parantaa asiakasymmärrystä

Antaaksemme vauhtia verkon hyödyntämiseen ja liiketoiminnan uudistamiseen sen avulla olemme Tekesissä luoneet täsmätyökalun tähän tarkoitukseen. PK.NET-palvelullamme tarjoamme pk-yrityksille rahoitusta ICT-ammattilaisen palkkaamiseen määrääjäksi. Tarkoitus on, että yritys saa näin tietotekniikan hyödyntämisen liiketoiminnassaan kokonaan uudelle uralle.

Heitämme pienille ja keskisuurille yrityksille PK.NET-haasteen lähteä kehittämään erityisesti verkkomyynti- tai markkinointivalmiuksia. Kyseeseen voi tulla myös liiketoimintaprosessien uudelleen määrittely tai pidemmän tähtäimen suunnitelma ICT:n hyödyntämisestä.

Jutun juoni on nostaa kertaheitolla ICT-osaamisen rima uudelle kymmenluvulle ja vivuta yritys reilusti riman yli.

Yritys voi hankkia tarvittavan ICT-asiantuntemuksen joko ostopalveluna tai rekrytoimalla alan osaajan omiin riveihin. Molemmissa tapauksissa Tekes voi rahoittaa puolet projektin kustannuksista, enintään 100 000 euroa.

Kannattaa miettiä, voisiko ICT:n sparraajasta tulla teille yrityksen kasvun moottori.

Kokonaan oma lukunsa on ICT-pohjaisten palvelujen laajeneva kysyntä. Juuri käynnistyneessä Fiksu kaupunki -ohjelmassamme olemme suunnitelleet eri puolille Suomea pilotteja, joissa testataan uusia ratkaisuja, vaikkapa avoimen datan hyödyntämistä liikenteessä tai hiilijalanjäljen pienentämistä. Pyrimme ohjaamaan kaupungeja ostokäytäntöihin, joissa myös pk-yritysten innovatiiviset ratkaisut saisivat referenssejä kotimaasta matkalla maailman valloitukseen.

Näiden palvelujen menestykselle on olennaista, että ne pystytään upottamaan helppokäyttöisesti ihmisten arkipäivään, kuten liikkumiseen ja energiankäyttöön. Nopeat kokeilut ovat valttia tässäkin.

Kirjoittaja:

[Pekka Soini](#)

Pääjohtaja, Tekes

Lisätiedot:

IBM Viestintäosasto

puh. (09) 459 5900

[ibmficom\(at\)fi.ibm.com](mailto:ibmficom@fi.ibm.com)

Lisätietoja IBM:stä (NYSE: IBM):

www.ibm.com/fi

IBM Finland Twitterissä:

<http://twitter.com/ibmfinland>

IBM Finland Facebookissa:

www.facebook.com/ibmfinland

Ellei edellä ole toisin mainittu: / Unless stated otherwise above:

Oy IBM Finland Ab

PL 265, 00101 Helsinki, Finland

Business ID, Y-tunnus: 0195876-3

Registered in Finland

Yhteyshenkilöt



IBM Viestintäosasto

Lehdistökontakti

ibmficom@fi.ibm.com

(09) 459 5900